

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

金融円滑化法！？

金融円滑化法が3月末で終了しました。金融円滑化法とは「中小企業者等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」の通称ですが、リーマン・ショックで金融不安が高まる2009年12月に施行され、金融機関に対して中小企業から借金返済の先延ばしや金利減免などの申し込みがあった場合には要望に応じるよう努力を求めた法律でした。2011年3月までの予定でしたが東日本大震災の影響などで2度延長されていました。

● 円滑化法の功罪

中小企業は大企業に比べて資金調達の手段が限られるので、資金調達のほとんどが金融機関からの借りに頼っています。したがって、円滑化法によって救済された企業は全国で30万～40万社に上ると言われ、日本経済が大きく混乱した非常時に、緊急措置として大きな役割を果たしたのは間違いのないと思います。

その半面で、再建可能な企業も再建見込みのない企業も一律に救済したために、単なる「問題の先送り」となり「経営努力を怠るモラルハザード（倫理観の欠如）」を招いたことも確かだと思えます。同時に、さらに深刻なのは、モラルハザードは中小企業側だけでなく金融機関の側にも確実に生じているということです。中小企業への融資を判断し、最終的には企業の存続の「判断」を実質的に下す金融機関が円滑化法によって、その「判断」が3年以上封印されているうちに企業経営をチェックするという金融機関本来の責任が希薄になり、同時に企業を育てるといった視点もますますなくなっていると感じます。そういう意味で、私は金融円滑化法は「日本をダメにした悪法」だったと思います。

● 保護から改善、そして革新へ

金融庁は円滑化法終了後も金融機関には引き続き返済猶予に応じるよう要請するとともに、同法に代わる支援措置を強化しました。独力で経営改善計画をつくるのがむずかしい町工場や中小・零細企業向けには、全国の中小企業再生支援協議会で税理士や弁護士が助言する仕組みを整えました。つまり、円滑化法の終了に伴い中小企業の倒産が激増することを防ぐ方策として、今度は「保護」から「体質強化」へと軸足を移す政策に変更した訳です。私ども事務所もこれに対応して「支援機関」の認定を取得しました。

金融円滑化法による借入返済の先延ばし（リスケジュール）は、先延ばしした間にその資金をもって企業の自助努力により経営改善を行い早急に返済を再開できる経営革新を実現させるためのものでしたが、実際には意識の低い経営者は返済が止まり資金的に余裕が出来たら安心してしまい経営革新に取り組まず、ただ自社の危機を先延ばししてきただけという現実がありました。

私たち中小企業は、再度、この政府の施策を機に真摯に自社の「経営」と向き合い「真の経営革新」に取り組むチャンスとしなければなりません。何度も事務所ニュースでも申し上げている通り日本の中小企業の7割は商売をしているだけで経営をしていません。経営なのか商売なのかを判断する一番簡単な指標は、社長が3年後5年後の自社の「あるべき姿」を明確に持っているかにあります。現状を正しく掴み、あるべき姿が明確であればそのギャップを埋めるための具体的な目標設定が出来るのです。経営の善し悪しは目標設定の質に比例します。そして、ギャップは課題であり、課題は目標であり、目標は価値そのものなのです。

日本経済再生のためには、雇用の7割を支える私たち中小企業の再生が絶対条件なのであります。私ども事務所も全力を挙げて、お手伝いしたいと思います。

◆ 消費税の仕入税額控除制度における「95%ルール」の見直しに伴う実務対応について

平成23年度税制改正により行われた消費税申告実務において納税者にとって増税となる2つの改正が平成24年度以降の適用となり、いよいよ平成25年3月決算法人より本格適用となります。今回はそのうちの1つ、「95%ルール」の見直しについてお伝えいたします。

● 消費税の基本的な仕組みと95%ルール

消費税は売上により「預かった消費税」から商品や経費として「支払った消費税」の差額を納税する仕組みとなっています。「支払った消費税」は課税売上割合(※)が95%以上の場合には全額控除することができますが、95%未満の場合にはその割合での控除しかできないこととなります。ほとんどの法人では課税売上割合が95%以上となるため、全額を控除することが可能であり通称「95%ルール」と言われています。

※課税売上割合とは、課税売上高(主に国内での消費税5%対象の売上高)と非課税売上高(預金利息や受取地代、従業員から一部徴収する社宅家賃など)の合計額のうち占める課税売上高の割合をいいます。

● 改正内容

平成24年4月1日以後開始事業年度から、この「95%ルール」の適用対象事業者を“その課税期間における課税売上高が5億円以下の事業者”に限定することとなりました。したがって課税売上高が5億円超の事業者は、例えば課税売上割合が95%以上であっても「支払った消費税」の全額控除をすることができないこととなりました。

● 「95%ルール」改正に伴う実務対応

上記改正により、全額控除ができない場合は下記の2方法により申告を行うこととなります。

I. 個別対応方式

支払った消費税に係る課税仕入高を「課税売上に対応するもの(A)」「非課税売上に対応するもの(B)」「課税売上高と非課税売上高に共通して対応するもの(C)」の3つに区分し、次の計算式により控除額を計算する方法

$$\text{控除対象消費税額} = A \times 5\% + (C \times 5\% \times \text{課税売上割合})$$

II. 一括比例配分方式

課税仕入高を上記3つに区分せず、課税仕入高に係る消費税額の合計額に課税売上割合を乗じて控除額を計算する方法

$$\text{控除対象消費税額} = \text{課税仕入高に係る消費税の合計額} \times \text{課税売上割合}$$

【具体例：控除対象仕入税額の違い】

業種：国内卸売業 課税売上高：10億円 原価率80%（8億円） 課税売上割合99%の場合

① 個別対応方式：8億円×5%＝4千万円

② 一括比例配分方式：8億円×5%×99%＝3千960万円 差額 ①－②＝40万円

※具体例の場合には適用計算方法の違いにより、納税額に40万円の違いが発生することとなります。

上記具体例のように個別対応方式の方が納税者有利となるケースが多いのですが区分経理する必要であるため実務上煩雑となります。逆に一括比例配分方式は納税者不利となりますが区分経理する必要がなく実務上簡便的に計算を行うことが可能となります。上記2方法の適用については、法人で選択適用ができますが一括比例配分方式を適用する場合には、2年以上の継続適用をしなければなりませんので注意が必要です。

4月末から5月にかけては、3月決算法人の決算実務のピークになるかと思えます。上記改正に伴い今まで以上に実務作業量の増加が予想されます。実務対応について不明点等ございましたら担当者へご連絡をお願いいたします。

今、団塊の世代の退職時期を迎え、同様に中小企業の経営者も事業の引継ぎ時期を迎えて、日本の中小企業の最大の課題は「事業承継」だと言われています...

その問題に警鐘を鳴らした過去の事務所ニュースから転載します

【2005.05 事務所ニュースより】

★ 出口の見えない会社が増えている

いよいよ団塊の世代の定年が近づき、日本経済も労働力の低下や退職金支給額の激増などの新たな課題に直面しようとしています。同様に、中小企業の経営者も高齢化が進み多くの中小企業が世代交代の時期を迎えています。そこで問題になるのが、「会社経営の出口」です。

● 社長を辞める時の四つの方法？！

経営者が高齢化などの理由により「社長を辞めたい」と思った場合の辞める方法（経営の出口）は、よく考えてみると四つしかありません。一つ目は「株式公開（IPO）」、二つ目は「親族の後継者に譲る」、三つ目は「他人の後継者に譲る」、四つ目は「他社に売却する」、そして、番外は「廃業、解散する」です。

もちろん株式を公開してしまえば、後継者問題も相続対策も頭を悩ますこともなく多様な計画が可能です。ほとんどの中小企業はそこまで到達できません。やはり最初に頭に浮かぶのは自分の子供や身内に事業を引き継ぐ方法だと思います。しかし、この時代、子供は自分なりのライフワークを見つけている場合も多く、また、経営能力の問題や、不況の長引く中で「子供にまで苦勞させたくない」という経営者も少なくありません。

● 社長を辞めたくても辞められない！！

例えば、年商20億円、経常利益1億円、役員報酬5千万円、借入金2億円の会社があったとします。一般的にはこの会社は大変良い会社です。しかし、この会社の社長が身内に後継者が居ないという状況でそろそろリタイアメントしたいと考えているとしたら... 非常に厳しいと思います。

社員の中に経営能力が高く、同時に2億円の借入金の連帯保証ができる人材がいるのでしょうか？もしくは、2億円の借入金を返済し、買掛金や未払金を清算し、社員や役員の退職金を支払い、社員の再雇用の問題を解決して会社を解散させることが出来るのでしょうか？... まずどちらも不可能な場合が多いと思います。最後にひとつ残った方法が「会社の売却」つまりM&Aです。うまく会社を売却できれば、社員の雇用は継続され、借入金の心配はなくなり、その上売却代金により社長の老後資金も確保されることとなります。

● M&Aって？

ライブドアの「敵対的M&A」によってM&Aのイメージはあまり良くありません。

しかし、実際のM&Aは「結婚」のようなものですから、金額の多寡よりも、お互いの会社の社風や社員の雇用、お客様の円滑な引継ぎ方法なども含めて、円満に友好的に進められます。もしかしたら、「経営の四つの出口」の中で一番良い方法がM&Aなのかも知れません。

また、最近では、経営の先行き不安... つまり経営者が「先が見えない」という状況の中で、大手の傘下に入り安定した経営（事業の継続・拡大、社員の雇用確保など）を目指すケースも増えています。逆に、事業拡大を目指す企業にとっては、新規分野や新規市場、新技術への進出を一から開拓するよりも既存会社の買収という形に拠る方が効率的かつ合理的な場合も多くM&Aが活発化しています。

ライブドアや楽天のM&Aが取り上げられて、「会社は誰のもの」「株主って何」「社員の立場って何」なんていう、資本主義社会の基盤を問い直すようなニュースが目立った今年でしたが、中小企業の間でも静かにそして着実にM&Aに対する動きが活発化し始めています。

★ 介護の現状2

先月は介護の現状についてご報告させていただきましたが、今月も引き続き介護についてレポートをさせていただきますと思います。

★ 高齢者向け住宅の切り札！

今、日本は超高齢化時代の真っただ中にあります。人口の4人に1人が高齢者といわれ、高齢者単身世帯は2000年に302万世帯でしたが、2005年には387万世帯、2010年には466万世帯と10年で1.5倍以上になりました。

そうした現状のなか、介護などの生活支援や介護サービスが受けられる高齢者向けの住宅は圧倒的に不足しています。このような問題に対する切り札として期待されているのが、「サービス付き高齢者向け住宅」いわゆる「サ高住」です。

★ 税制面での優遇措置

サ高住は2011年の「高齢者の居住の安定確保に関する法律」改正によって生まれた、新しい形の高齢者向け住宅です。国土交通省では、2011年から10年間で60万戸のサ高住を整備する目標を立てており、国や自治体は、補助金事業の制度化や税制面での優遇措置を設けるなどしてサ高住の開設を推進しています。

現在の特例措置として、下記の優遇が認められています。

- ① 所得税・法人税…5年間40%の割増償却
- ② 固定資産税 …5年間新築建物に対しての税額が3分の2軽減
- ③ 不動産取得税 …課税標準から1戸につき1,200万円控除

国の整備事業に基づく補助金事業では建築費の約10%の補助金を受け取ることができます。

さらに、国の成長基盤強化のために新貸出制度があるため、低利で融資が受けられる状況にあります。また、住宅金融支援機構により建設費が全額融資されることとなっています。

★ サ高住の社会的位置づけ

2012年4月の介護保険法の改正により地域包括ケアの推進が決定されました。これは「施設」から「在宅」への大きな流れであり、その流れの中で新たに登場した「介護サービスが受けられる高齢者向け賃貸住宅」がサ高住です。サ高住は介護施設ではなく、高齢者向け賃貸住宅という位置づけであるために、有料老人ホームと同じように自宅と見なされ「在宅」としてサービスを受けることができます。

今後、介護サービスの受けられる高齢者向け賃貸住宅のニーズがより高まることが予想されます。

サ高住では、安否確認や生活相談のほかに、介護や看護、医療サービスが提供できる機能が求められます。そのため多くのサ高住にはデイサービスや訪問看護ステーションなどの介護サービス、または医療サービスを併設しています。こうしたサービスはサ高住の入居者だけでなく、地域の高齢者も介護、医療や食事、洗濯などの生活支援サービスを受けることができます。

また、市の指定により24時間対応の定期巡回・随時対応サービスをサ高住運営事業者が新しく担当するケースもあります。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

サ高住にはハード面や医療サービスで必要な条件が多くございます。
詳しい内容は横浜総合フィナンシャルの西尾に遠慮なくお尋ね下さい。

余力があったとしたら、問題です

(イチロー)

イチローの常に全力を振り絞ろうという姿勢が表れた一言です。常に100%全力で闘い続けた人と、いつも余力を残して60~70%で闘った人では... 年数を重ねるにつれてその結果は何百倍にもなるのだと気づきます。一日一日が勝負ですね。

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言... (v o l . 6 0)

- ★ 今年は例年に比べ桜やチューリップの開花が早かったですが、どちらも満開になると直ぐに春の嵐があり、せっかく咲いた花が散ってしまうのではないかと思われました。しかし開花の目的は受粉なので、受粉するまでは簡単には散らないという話を聞きました。本当にその通りで、桜の花も風では散りませんでしたし、人間が右往左往した嵐の後も、チューリップは嵐などなかったかのようにすくと立っていました。見た目は弱そうですが、強風を受け流すしなやかさと逞しさは、見習うべきものが多いと思いました。(KARINO)
- ★ 弊社関与先のLIBERA C&Cさん(<http://www.libera-cc.co.jp/>)のコーチングを受けています。コーチの吉川さんのリードで自分の心の中を旅すると、新しく意外な...けれど、とても懐かしい自分に出会うことができ、体験を言葉にすることでひとつひとつ整理されて「自分の芯」が太くしなやかになっていくのを感じています。心のあり方がモノの見方や行動に与える影響も大きく、「頑張らずに」生活できるようになってきました。まだ何回かのセッションがありますが、どんな自分に出合えるか楽しみです。(YAMAMOTO)
- ★ MA S 監査契約を頂いているお客様の中期経営計画発表会に参加してきました。2代目社長として着実に売上を伸ばす一方で、経営者の抱える孤独感と向き合いながら、日々前進されています。これまでも財務数値公開やボトムアップでの目標設定など努力されていたのですが、今回は5年先のビジョンを発表することで、社員意識の統一を目標としました。しかし、発表後のスッキリとした社長の顔を見たとき、計画発表とは『社員』のためではなく『社長の覚悟』のために在るのだと改めて知らされました。(TOCHIKURA)
- ★ この原稿を書いている4月21日(日曜日)午前6時、標高1600mの長野原村の我が家の窓の外は雪が舞っています。やっと雪が消えるかと思った庭には昨夜からの春の重い雪が15cmほど積もり、やっと膨らみ始めたシャラやヤマボウシやアオハダや白樺や山桜やミツバツツジやベリー... の新芽達も白く雪化粧し重そうに枝を垂れています。昨日麓の村の満開の桜を眺め、雪が溶けた庭の枯葉を集めて焚火をしながら焼き芋を焼いたのがウソのような季節外れの大雪の朝です。でも自然は力強いですね~どんなに雪が多くても寒くても、春になれば新芽が芽吹き新緑の春がやってきます。悠久の時間の流れの中でゆっくりと確実に歩を進める自然の雄大さに比べて、たかが70~80年の一瞬の時間の中を右往左往しながら生きる人間のちっぽけさが身に沁みます。悩んでも苦しんでもたった一瞬の人生、ならば誰にも遠慮せず目一杯自由に生きて、最後は笑いながら「あ~あ楽しかった」と言って死ぬような人生を送りたいと、この森に来るたびに思います(笑)(IZUMI)



横浜総合事務所グループ

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日！

日時：平成25年5月14日(火)／10時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：5社限定 料金一社 52,500円 関与先割引 26,250円

昼食代込（お二人迄参加可）

★ “新・横総経営塾” 毎月開催、経営者セミナー <※※※会員募集中※※※>

第28回「成長企業の経営者による実践事例パネルディスカッション」

コーディネーター：株式会社横浜総合マネジメント 代表取締役 枡倉 恒敬

パネラー：株式会社三友ファスニング 代表取締役 赤坂 忠義 様

株式会社関東設備 代表取締役 上田 学 様

日時：平成25年5月15日(水)／16時～18時、終了後実費にて懇親会

場所：横浜情報文化センター 新館7階

募集：都度参加会費 5,000円

★ “後継者育成塾” 3期生募集中

創業者の志を継承する「人財」を育成します！

主催：NN構想首都圏地域会LLP

日時：平成25年5月17日(金)～平成27年3月7日(土)

場所：セミナーハウス クロス・ウェーブ船橋

募集：全24日間・12回(全1泊2日の合宿形式) 120万円(一括・分割可)

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人材経営センター、(株)日本M&Aセンター、(株)船井財産コンサルタンツ

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター

(株)パワーズプロジェクトマネジメント、NMC 税理士法人税務総合対策室、税理士法人東京クロスボーダーズ

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0021 横浜市中区日本大通 17JPR横浜日本大通ビル 10F

横浜総合事務所グループ／TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります